

Fragomeni Tiziana, Caradonna Marcella, De Berti Giovanni, Marinari Marcello, Patti Yoga, ***“Il metodo della mediazione per la gestione dei conflitti”***, CELT Casa Editrice La Tribuna, 2011, pagg. 282, euro 30,00

“Finalmente” è stata la prima espressione che mi è sfuggita, in libreria, quando sfogliando una copia di questo libro ho realizzato che trattava diffusamente di casi concreti, articolati, complessi. Quando poi ho letto i nomi degli autori, tra i migliori esperti della mediazione in Italia, appena ho potuto l’ho letto quasi tutto d’ un fiato.

Potrebbe essere definito *“the missing manual”*, proprio per la sua caratteristica di “studio dei casi”, una tecnica ben poco presente in Italia. Ho sempre sostenuto che nei corsi introduttivi sulla mediazione, per far entrare in fretta i discenti nel meccanismo di questa procedura, è opportuno un quarto d’ora di introduzione teorica e poi iniziare subito una “simulata”. Lo stesso criterio è seguito nel libro: spiegazione teorica di trenta pagine e poi immersione nei casi concreti (con richiami di teoria, lì dove necessari).

Ma non è un testo per principianti; per essere apprezzato a fondo va letto con un buon bagaglio di conoscenza di base e, possibilmente, di esperienza. E’ tuttavia utile sia ai mediatori esperti che ai neofiti; questi per apprezzare fin da subito le multiformi possibilità operative della mediazione, quelli per confrontare le sensazioni già provate e le soluzioni individuate con quanto illustrato nel libro.

“Allargare la torta” con la proposta di divorzio consensuale (pag. 65) rimarrà ben impresso nella mente a chi si appresta a gestire una mediazione.

“... sapevo che era molto negativo guardare l’orologio durante un tentativo di conciliazione; comunica scarsa convinzione nelle possibilità di successo e mancanza di rispetto”

(pag. 96); speriamo che alcuni mediatori ricordino bene questo particolare di comportamento e cambino le loro abitudini.

“Una delle caratteristiche di questo ruolo è quello di lavorare per ciascuna e per tutte le parti. Vale a dire che il mediatore deve dare fiducia e dedicarsi a tutte le parti sia individualmente che collettivamente, ma la sua centralità non comporta automaticamente l’uguaglianza delle posizioni, poiché ciascuna parte agisce nel proprio interesse esclusivo ed il mediatore deve comportarsi di conseguenza, per non sostituirsi alla parte nella valutazione di questo interesse” (pag. 114); ecco qui esplicitato il concetto di “equiprossimità”.

“Creatività ... è la capacità di proporre più soluzioni, anche quelle che potrebbero sembrare ‘irreali’ ... : esse possono essere uno spunto di riflessione oppure spiazzare chi sta di fronte per diventare via di soluzione”(pag. 183); a pagina 192 la soluzione del tutto imprevedibile individuata non dal mediatore bensì da una delle parti.

“Il problema non è mai il problema. Al di là delle posizioni, che le parti prendono sulla questione, vi sono i veri interessi delle parti, i bisogni che dovrebbero o vorrebbero in realtà soddisfare in una sola frase: chiudere con il passato e pensare al futuro” (pag. 211).

Se la conflittualità non è a livelli alti *“si può chiedere alle parti stesse di effettuare la parafrasi dell’altro, poiché in questo modo le parti coinvolte sono condotte ad ascoltarsi con maggiore attenzione”* (pag. 235).

“Per superare la barriera altrui è necessario abbassare le proprie e non fingere” (pag. 248).

Tutti spunti, questi, che mi hanno fatto ripensare al mio atteggiamento in precedenti mediazioni.

Altra novità apprezzabile è l'inserimento di un capitolo sulla mediazione familiare, argomento in genere non presente in manuali (e corsi) di mediazione "*latu sensu*" commerciale. In questo modo il lettore comprende meglio che la mediazione è un metodo per gestire, con gli opportuni accomodamenti, qualunque tipo di conflitto.

Non concordo del tutto su alcuni passaggi del libro:

- il "*brainstorming*" viene riferito alla ricerca di più soluzioni alternative da parte di una singola persona (pag. 61); preferisco riservare tale denominazione alla formulazione di proposte, anche "pazze", da parte di più persone contemporaneamente, in modo che il suggerimento formulato da una diventi spunto per un'altra; una vera e propria tempesta di idee;
- i termini "attore" e "convenuto" (pag. 110) mi fanno pensare ad una citazione in giudizio; trattandosi di mediazione preferisco "attivante/proponente" e convenuto;
- gli elementi negoziali che ciascuna parte deve avere ben presenti nella sessione congiunta finale, indicati a pag. 252, preferisco siano non più di tre o quattro; nello scambio rapido di proposte, e nella contestuale veloce loro valutazione, ciò agevolerebbe il raggiungimento di decisioni.

In conclusione. Speriamo che arrivi presto una seconda edizione, con ancora più casi descritti ed analizzati.

04.01.2011

Giovanni Matteucci